

PARTICIPANT(S) :

Tout professionnel en immobilier

ORGANISATION :

Durée : 7h soit 5h en distanciel
+ 2h de travaux intersession

Lieux : Classe virtuelle

INTERVENANT(S) :

Formateur expert en immobilier et
en relation client.

VALIDATION DE LA FORMATION :

L'intervenant mesurera, tout au
long de la formation, l'acquisition
des connaissances des participants
à travers la mise en place de
situation in situ.

Délivrance d'une attestation de
formation conforme à la législation
en vigueur.

Un support de cours sera remis à
chaque participant.

CAMPUS DU LAC

N° SIRET 410 581 102 00010

Code APE-NAF 8542Z

N° Existence 7233 042 4333

Site de Bordeaux

10 rue René Cassin - CS 31996 -

33071 Bordeaux Cedex

Tél. 05 56 79 52 00

campus@formation-lac.com

Site de Libourne

7 Bis rue Max Linder 33504 Libourne

Cedex

Tél : 05 57 25 40 40

campus@formation-lac.com

OBJECTIFS

Nature de l'action : Acquisition de compétences

- Développer son savoir-faire au téléphone
- Maîtriser les techniques d'appels et de prise de rendez-vous
- Se perfectionner dans les techniques de persuasion commerciale
- Communiquer clairement et efficacement.

MÉTHODES ET OUTILS PEDAGOGIQUES

Pédagogie interactive, favorisant les échanges entre les participants. Mise en situation à partir de cas d'entreprise afin d'optimiser les acquis.

CONTENU DU PROGRAMME

- La communication orale pour susciter la confiance
 - o La voix, l'intonation, le sourire
 - o Le langage
- L'émission d'appel
 - o Préparation : de l'appel, des séances d'appels.
 - o L'argumentation : la préparation, les techniques d'argumentation
 - o La prise de contact
 - o La découverte des besoins
 - o Le traitement des objections
- Le suivi de l'activité
- Les outils d'analyse.